



Stichting
Studiebegeleiding
Leiden

MEER DAN 25 JAAR ERVARING

Vorbereidende opgaven vwo

Stoomcursus

bedrijfseconomie

Tips:

- Maak de voorbereidende opgaven voorin in een van de A4-schriften die je gaat gebruiken tijdens de cursus.
- Als een opdracht niet lukt: geen probleem, op de cursus helpen we je verder! Werk de vraag uit tot waar je kunt en ga verder met de volgende opdracht.

Veel succes!

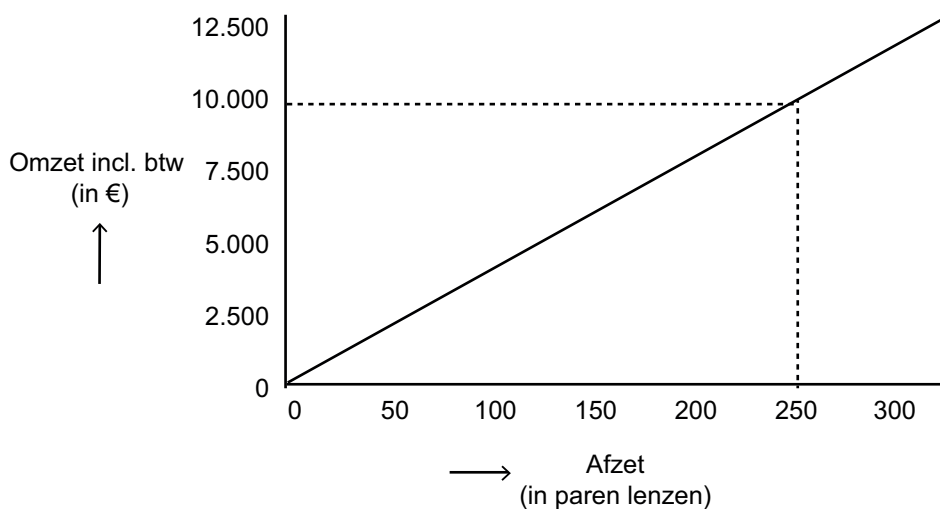
Rekenvragen en rechtsvormen

In deze opgave is het btw-tarief 21%.

Super Slimme Lenzen bv produceert zachte contactlenzen en verkoopt deze aan verschillende opticiens door heel Nederland, maar focust voornamelijk op de regio Leiden.

Van deze onderneming zijn de volgende gegevens bekend over de kosten:

Constante kosten	– Huur van de fabriek = € 12.000 per maand. – Gas/water/licht = € 800 per maand – 5 man personeel (vast in dienst) = € 300.000 per jaar
Variabele kosten	– Productiekosten: € 12 per set maandlenzen



Overige kosten mogen buiten beschouwing gelaten worden en alle kosten zijn exclusief btw. De omzet van Super Slimme Lenzen bv is in bovenstaande grafiek uitgezet tegen de afzet. In het jaar 2017 heeft het bedrijf 23.000 paar lenzen verkocht. Voor komend jaar overwegen ze de prijs te verlagen naar € 37,50 om de verkopen te stimuleren.

- 1 Bereken de verkoopprijs exclusief btw in het jaar 2017.
- 2 Bereken de winst die Super Slimme Lenzen bv heeft gemaakt over 2017.
- 3 Hoeveel procent korting geeft het bedrijf op de lenzen in 2018 t.o.v. 2017?

Voor het volgende jaar, 2018, heeft Super Slimme Lenzen onderzoek laten doen door een consultant over het eventuele verhogen van de verkoopprijs. De consultant heeft het volgende rapport opgeleverd:

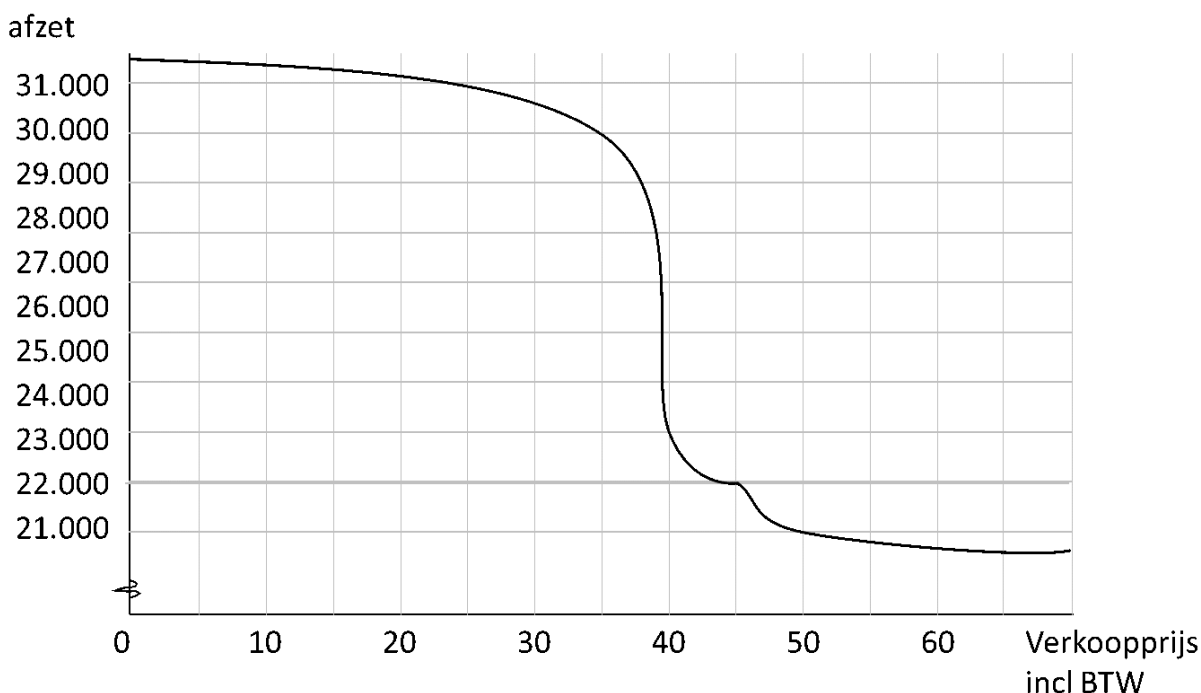
Informatiebron 1

Rapport consultant advies verkoopprijs:

Er wordt geadviseerd te kiezen voor een verkoopprijs met de volgende randvoorwaarden:

- De verkoopprijs is een veelvoud van 5 euro
- Vanwege de eisen van de leverancier mag de verkoopprijs niet onder de 35 euro en niet boven de 50 euro liggen
- Als een keuze gemaakt moet worden tussen twee verkoopprijzen die dezelfde omzet genereren, kies dan voor de hoogste verkoopprijs

In de volgende grafiek is af te lezen wat de afzet zou zijn bij de verschillende verkoopprijzen:



- 4 Bepaal welke verkoopprijs (incl. BTW) Super Slimme Lenzen in 2018 gaat hanteren om de omzet te maximaliseren.
- 5 Welke redenen kunnen er zijn om te kiezen voor een hogere prijs, wanneer de bijbehorende totale omzet gelijk is? Noem een financiële en een niet-financiële reden.
Super Slimme Lenzen b.v. is ooit begonnen als een VOF maar zijn een BV geworden nadat het bedrijf uitgebreid was naar 10 vestigingen. De eigenaren vonden dat zij na deze uitbreiding een te groot persoonlijk risico zouden dragen.
- 6 Leg uit waarom het veranderen van een VOF naar een BV zorgt voor een kleiner vermogensrisico voor de eigenaren.

Ter afsluiting

Je hebt de voorbereidende opgaven af, dat is een goed begin van je cursus. Om straks gericht de uitdagingen van bedrijfseconomie aan te pakken kan je vast opschrijven welk(e) onderwerp(en) jij lastig vindt en waarom. Dit zorgt ervoor dat onze docenten jou nog gerichter kunnen helpen!